

**アフター営業で業績アップを目指す葬儀社は必見！
実際の成功事例を踏まえて分かりやすく解説します。**

こんな方にオススメ

- ✓ **アフター売上を上げたい葬儀社の経営者様**
- ✓ **仏壇や法要だけでなく相続分野でもお客様のフォローをしていきたいと考えている葬儀社の経営者様**
- ✓ **直葬件数が増えて売上が下がっている葬儀社の経営者様**
- ✓ **葬儀売上だけにとどまらず生涯顧客単価を上げていきたい葬儀社の経営者様**
- ✓ **アフターは儲からないとおもっている葬儀社の経営者様**

講座	セミナー内容
第1講座	葬儀社のアフターサポートにおける業績アップ事例と営業手法 2021年度成果の出た葬儀社におけるアフターサポートでの業績アップ事例とそのスキームをお伝えします。また、法要等の売上が低迷する中、49日以降の内容も踏まえた今後行うべき新しいアフターフォローの形をお伝えします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 リーダー 赤荻 透
第2講座	大手葬儀社の元アフター責任者から学ぶこれからの葬儀社アフターに必要なこと 大手葬儀社である公益社にてアフターサポート部門の責任者を務めてこられた、大山氏より葬儀社が行うべきアフター対策についてお伝えいたします。 行政書士法人 希 大山 雅史氏
第3講座	葬儀社が行うべき相続案件対策とスキーム 葬儀社や金融機関との連携を中心にしたスキームで全国に支店を展開する行政書士法人 ORCAの代表、倉敷氏が葬儀社の取組むべき相続サポートのあり方についてお伝えいたします。 行政書士法人 ORCA 代表社員 倉敷 昭久氏
第4講座	本日のまとめ 本日のまとめと必ず実践して欲しいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 ライフイベント&エンターテインメント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作



お申込みはこちらから

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください



セミナー情報を下記Webページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088343>

※当セミナーは経営者向けセミナーとなりますので経営者の方が必ずご参加ください。

直葬時代の葬儀社応援セミナー

たった1割の 葬儀社だけがやっている アフター営業手法

規模や経験は関係ない！1店舗の葬儀社でも、経験0でも実践できる！

業界の第一人者をダブルゲストに迎えたスペシャルセミナー

1
スペシャルゲスト

元公益社「燦ホールディングス株式会社」
アフター部門責任者！

**大手じゃなくても
実践できる！**

アフター責任者就任後5年で
部門利益220%アップさせた取り組み！

行政書士法人 希
大山 雅史氏

2
スペシャルゲスト

年間相続相談対応数10,000件超え！
相続のスペシャリスト！

相続の専門家が語る
葬儀社が行うべき相続案件
**フォロー手法
完全公開！**

行政書士法人 ORCA
代表社員 倉敷 昭久氏

成果の出ている事例をPickup!!

- 素人からのスタートでも**アフター受注率87%**！誰でも受注できるアフター営業方法！
- アフター事業部立ち上げで、件数は横ばいでも**売上1.5億から2.6億にアップ**！
- 電話だけのアフター営業で**売上5,000万円達成**！
- 士業連携スキームで**相続案件受任率大幅アップ**！
- 単品別KPI管理でアフター客単価3万円アップ！押さえる数字と営業のポイント！

オンライン開催
13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

PC・スマホがあれば
どこでも視聴OK！

2022年

8月4日 木

2022年

8月5日 金

2022年

8月10日 水

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

船井総研セミナー事務局
E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問合せの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

株式会社船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

Webからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp])右上検索窓に「お問合せNo.」を入力ください。→ **088343**



直葬時代
でも

葬家あたりの
客単価を上げる

新しいアフター営業

1

これからのアフターは 49日以降も受注を狙え！

■ 今までのアフター

葬儀施行 ≫ 初回アフター説明 ≫ 位牌 仏壇・仏具 ≫ 納骨 (墓石・樹木葬) ≫ 返礼品 ≫ 49日法要

■ これからのアフター

葬儀施行 ≫ 初回アフター説明 ≫ 位牌 仏壇・仏具 ≫ 納骨 (墓石・樹木葬) ≫ 返礼品 ≫ 49日法要 ≫ 相続 ≫ 不動産 ≫ 遺品整理 買取 ≫ 回忌法要



1割の葬儀社は既にはじめている！ アフター収益の為の内製化と新しい営業方法！

今まではアフターサポートは1件の葬儀と比べると売上も収益性も低く、専門の人材確保をするに至らず多くの葬儀社でディレクターが片手間で担い、インセンティブの対象という形が多かったのではないのでしょうか？また、専任分業化をしている会社でも実際フタを開けば、「数値は売上目標だけである」や「専任化しているのに紹介ばかりで自社の収益性が低く、部門として後回しにしてしまう」などの状態の会社が多いのではないのでしょうか？しかし、一部エリアでは直葬比率が4割近くになっている今、アフターフォローは葬儀社にとって非常に重要なマネタイズポイントになっています！

本セミナーでは、今後アフターでしっかり儲けるための方法を業界のトップランナー2名と共に伝えます！



元公益社「燦ホールディングス株式会社」
アフター部門責任者！

大手じゃなくても実践できる！

アフター責任者就任後5年で部門利益220%アップさせた取り組み！



Point 1 就任後部門利益220%増を達成した際の
営業管理手法とワンポイントテクニックを公開！

Point 2 全国平均を大きく上回る単価を誇る仏壇、仏像、
仏具の提案方法をこのセミナーだけで公開！

Point 3 公益社がアフター部隊を専任化している理由！
専任部隊を立ち上げるポイント！

Point 4 自社コンテンツだけではなく幅広い専門家連携を行ってきたから
わかる専門家連携で押さえるポイントと数字

行政書士法人 希

大山 雅史氏

profile

葬祭業大手の公益社にて、葬儀後のアフターサービスを首都圏・関西圏で20年5,000件以上の遺族をサポート。昨今のライフエンディングというワードが登場するずっと以前より、如何にして遺族の不安・負担・悲嘆を軽減できるのかを考えたサポートの仕組み構築や士業連携を中心とした遺族とのライフタイムバリューを確立。葬儀社だけでは限界のある遺族サポートを各コンテンツ提携業者との連携で多方面よりサポートした結果、葬儀の周辺事業も活性化し顧客単価向上に繋がり、遺族の感動と共に企業の収益及び価値向上を果たす。現在はその経験を生かして、相続を専門とする行政書士法人 希にて、ご遺族から望まれる相続サポートの構築に力を注いでいる。

2

アフターは電話だけでも受注できる 生産性を高めるアフターコール営業スキーム

新型コロナ流行以降取り入れる葬儀社が急増中！ パートだけでも始められるアフター営業手法！

以前から、一部の会社では取り入れられてきたアフターを電話営業だけで行うスタイル！これが2020年新型コロナウイルス流行以降、訪問に拒否感のあるお客様も増えたことによって取り入れる葬儀社が急増しています！

また時代の流れもあり、現金精算ではなく、振り込みやクレジットカード決済の場合、精算時の訪問営業が成立しづらくなっていることも後押ししているのでしょう。

今までのやり方だけでは難しくなりましたが、これは生産性を高めたい葬儀社や少ない人員でオペレーションを回している葬儀社には追い風です！移動時間や訪問による拘束がなく進められ、訪問と同じような成果を出すことのできるアフター営業手法をお話いたします。



年間相続相談対応数10,000件超え！
相続のスペシャリスト！

相続の専門家が語る葬儀社が行うべき 相続案件フォロー手法完全公開！



Point 1 たったこれだけ！
葬儀社が押さえておくべき相続の考え方の基本！

Point 2 年間10,000件の相続案件対応をこなす倉敷氏が教える葬儀社が
アフターサポートすべき相続案件フォローワンポイントアドバイス！

Point 3 葬儀社が行うべき相続案件を
簡単に専門家にトスアップする手法！

Point 4 今、1割の葬儀社が初めている正しい専門家連携の方法を公開！

行政書士法人ORCA(オルカ)
代表社員

倉敷 昭久氏

profile

鳥取県米子市生まれ神奈川大学経済学部貿易学科卒
2003年43歳で行政書士試験に合格して同年行政書士事務所開設。2010年行政書士法人設立。現在、鳥取県・東京都・神奈川県・北海道(6月予定)・山形県・新潟県・愛知県・三重県・大阪府・兵庫県・岡山県・広島県・山口県・香川県・沖縄県に事務所を設置して全国で活動中。相続に関する相談件数は年間10,000件を超え、行政書士専門事務所としては最大級の相続専門行政書士法人を運営している。著書に相続専門行政書士として培った経験を元に書き上げた「子供を幸せにする遺言書」青春出版社、「円満相続のための遺言書作成のポイント」清文社、「家族信託の活用がわかる本」セルバ出版等がある。

エンディングビジネス経営者必見

いまメルマガ登録をすると…

葬儀社経営ノウハウ小冊子

無料で

プレゼント!!!

全国**100社**
以上の葬儀社の
生の成功事例
や業界動向を
集約

人気の小冊子一覧

経営戦略

- 葬祭業時流予測レポート2022
- 年商3億円未満の地方葬儀社向け
即時業績アップの定石まとめレポート

Web・デジタル

- 地域密着の葬儀社が取り組むべき
地縁型Webマーケティング
- 新型コロナで大きく変化
葬儀社のデジタル化戦略レポート
- はじめての葬儀社の失敗しないデジタル化の進め方(1)
- 葬儀社向けデジタル活用による生産性向上

マーケティング

- コロナでも増益のためのロードマップレポート
- 家族葬プラン改善
- 家族葬出店を成功させるためにおさえおきたい
ポイント
- 入会率が飛躍的に上がる事前相談の極意
- よくある葬儀社の電話対応と失注率改善事例
- 年間1,000万円の粗利が増えたアフターツールの作り方
- 労働時間1時間当たりの粗利を1.5倍にする
葬儀社の生産性向上事例

上記のような資料の新着アップ通知に加え、全国**100社以上**の葬儀社様の
“生”の**成功事例**や**最新の業界情報**をメルマガにて配信しております！

全**300ページ以上**の
小冊子がダウンロードできる！
メルマガ登録はこちら！



新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

さらに！

メルマガ登録をすると…

月2回

最新事例コラムを 無料でお届け！！

人気のコラムタイトル一覧

葬儀社は単価アップするためにオプション商品の付加価値を売ろう

葬儀社必見、人件費を原価で計算していない葬儀社は要注意。

エンディング業界の事業再構築補助金事例紹介

葬儀社がチラシで反響を出すためにやる商圏設定の方法とポイント

葬儀社がホームページへの集客アップのために取り組むべきWebマーケティング論

樹木葬の立ち上げはするなら今。立ち上げは一気に進める

上記のようなお悩みを解決できる葬儀業界
“成功事例コラム”を無料メルマガジンで配信！

こんな
メールが
届きます！

船井総合研究所のお付き合い先である**全国約100社以上**の企業様の**“生”の成功事例**や**最新の業界情報**をメールにて配信しております！

「ほかの会社はこんな時、どんなことをやっているの？」

「こんなやり方があったんだ！」

など、メルマガを登録することで様々な可能性が生まれ経営の“ヒント”が得られます。

ぜひ一度ご登録してみてください！

自社と担当者の単価を把握出来ていますか？

【単価対策の前に必ずやっておく2つのこと】

【執筆者：小川 正也】

様々な葬儀社様を訪問させて頂く中で、単価が下がっていることを悩まれている方が多くおられます。

しかし、詳しく話を聞いていくと、単価をあげる以前に二つの課題が見えてきます。

一つは**会社の中で単価を計測するときに単価のどこの部分を切り取って計測するのか曖昧になっている**場合です。

もう一つは、**単価の会社の目標と個人の目標**

スケジュールを確認するだけで仏事系商品の受注

率が大きく変わる？！

【執筆者：宇谷 和香美】

皆様こんにちは。船井総研の宇谷です。

今回も「アフターコール」をテーマに、**仏事系商品の受注率を高めるポイント**をお伝えさせていただきます。

ズバリ、仏事系商品の受注率を上げるためには、初回コールでいかに信頼感を得るかが重要。そして49日法要のスケジュールをそれ以降のコールに繋げていくことが大切です。

1分で
登録
完了！

成功事例や業界動向など、
情報満載な**コラムが無料**で配信される！
メルマガ登録はこちら！



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

葬祭業向けアフター攻略セミナー2022

お問い合わせNo. S088343

開催要項

オンラインにてご参加 全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

日時・会場

2022年8月4日(木) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: 7月31日(日)

2022年8月5日(金) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: 8月1日(月)

2022年8月10日(水) 開始 13:00 終了 16:00 (ログイン開始: 12:30より)

お申込期限: 8月6日(土)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

一般価格 10,000円(税抜) 11,000円(税込)/一名様

会員価格 8,000円(税抜) 8,800円(税込)/一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧: FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo. 088343を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ: 星野 ●内容に関するお問合せ: 大道

●お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

◎8月4日(木)オンライン
13:00~16:00

申込締切日: 7月31日(日)

◎8月5日(金)オンライン
13:00~16:00

申込締切日: 8月1日(月)

◎8月10日(水)オンライン
13:00~16:00

申込締切日: 8月6日(土)

下記QRコードをスマートフォンの
バーコードリーダーで読み取ってください。

